PRESENTAZIONI 45 SECONDI

PREMESSA

COS'E' IL MULTILEVEL MARKETING?

E' un sistema di compensazione fornito alle persone che causano il trasferimento del prodotto o del servizio.

Si DIFFERENZIA dalla vendita al dettaglio (negozio o super mercato) e dalla vendita diretta (assicurazioni, avon) perché nel MLM sei in AFFARI PER CONTO TUO MA NON SEI SOLO.

Il vero successo è l'organizzazione, la DUPLICAZIONE, le vendite devono essere una conseguenza, il PRODOTTO si deve VEICOLARE perché altrimenti nessuno viene pagato.

Non vengono spesi soldi in pubblicità ma si utilizza un PASSA PAROLA tra le persone che usufruiscono già il prodotto condividendone la qualità con chi conosci.

NON ESISTE IL RECLUTAMENTO, si deve SPONSORIZZARE e INSEGNARE a fare lo stesso.

La sponsorizzazione NON è solo un ISCRIZIONE ma è un impegno verso una persona.

DIFFERENZA TRA SCHEMA PIRAMIDALE E MLM?

La PIRAMIDE è costruita dall'alto verso il basso, solo quelli entrati all'inizio possono essere vicini alla cima.

Il MLM è costruito dal basso verso l'alto, chi inizia dal fondo ha le stesse possibilità di costruirsi una grande organizzazione/squadra anche molto più grande di quella del proprio sponsor.

Consiglio: Quindi, attento a dove ti siedi! Ahah

PRESENTAZIONE FOGLIETTO 1

Serve per *eliminare* il *pregiudizio* di dover *sponsorizzare* il *mondo* per farti molti soldi e per mostrare quanto sia importante lavorare con le proprie persone per aiutarle a partire.

2x2=4x2=8x2=16
3x3=9x3=27x3=81

Consiglio: Far notare la differenza, usando il termine sponsorizzare.

4x4=16x4=64x4=256

Questo è ciò che succede quando sponsorizzi 4 persone e insegni loro a sponsorizzare 4 persone e le aiuti ad insegnare ai loro 16.

5x5=25x5=125x5=625

Ora sì che la differenza è fantastica sponsorizzando solo 3 persone in 5

Anche se magari per arrivare a queste 5 persone ne hai sponsorizzate 10,15,20 per poi in totale con 5, 780 saranno le persone della tua organizzazione.

PRESENTAZIONE FOGLIETTO 2
SINDROME DEL VENDITORE FALLITO

Cosa significa essere un venditore fallito?

SPONSORIZZARE SENZA INSEGNARE NULLA, di conseguenza sarà presente uno scoraggiamento delle proprie persone, queste uscirebbero da questa realtà e di conseguenza avverrebbe uno scoraggiamento anche in se stessi.

Cosa fare?

INSEGNARE alle tue persone COME INSEGNARE alle sue persone come sponsorizzare alle proprie.

Duplicarsi significa avere almeno 3 sottolivelli.

PRESENTAZIONE FOGLIETTO 3
QUATTRO COSE CHE DEVI FARE

1) Entrare in auto e partire

NON ESISTE NESSUNO CHE ABBIA FATTO SOLDI SENZA PARTIRE!

2) *Fai benzina e controlla l'olio, è ciò che ti serve per far funzionare la tua auto*

SFRUTTA E COMPRA Più VOLTE IL PRODOTTO/SERVIZIO CHE PRESENTI

3) *Inserisci la quarta, perché nessuno parte da li, ma dalla folle. Se non cambi marcia, la macchina non ti porterà dove vuoi arrivare*

Questo come avviene?

- Sponsorizzare 5 persone
- Insegnare alle tue 5 persone come mettere la prima, allora tu sarai in seconda
- Insegna alle tue 5 persone come insegnare a sponsorizzare, allora sarai in terza
- A QUESTO PUNTO SARA' PIU' FACILE METTERE LA QUARTA
- Mettere il turbo per far si che le tue persone possano insegnare alle loro persone a mettere la terza. AIUTALE!
- Con il tempo che hai durante il viaggio condividi i prodotti con chi viaggia con te e fai in modo che li provino.

RICORDA: Se metti la 4 ma non la 3, dall'autostrada non ci esci. Il cambio NON è automatico.

CONSIGLIO: Trova persone che abbiano voglia di guadagnare senza lavorare ogni giorno. Molti dedicano tanti anni della propria vita allo studio ma poi non riescono a guadagnare. *Dopo* tanti *anni* di studio *con pochi risultati* a sto punto non *puoi dedicare 5 o 10 ore a settimana ad un modo* di andare a scuola ma *che* al contrario dei libri di università *ti insegna a fare soldi*?

PRESENTAZIONE FOGLIETTO 4

SCAVARE IL BASAMENTO DI ROCCIA

E' importante PARTIRE IN TESTA (senza contare il mese di addestramento di 2/6 settimane)
Bisogna CORRERE per RAGGIUNGERE quelli davanti e non per restare in testa.
Non c'è traguardo, TUTTI POSSONO VINCERE.
Solo se ti ritiri sarai perdente.
Per fare una buona gara bisogna ALLENARSI.

Quando la costruzione inizia, prima di vederla crescere sembra ci vogliano mesi, ma quando succede, sembra di veder crescere un piano alla settimana.

1) *Iniziare a scavare le fondamenta con un escavatore* = sponsorizzare le prime 5 persone
2) *Scavare verso il basso con i bulldozer* = insegnare a quelle 5 persone come sponsorizzare, ora hai 25 persone
3) *Scavare verso il basamento con escavatori a vapore* = Insegnare loro come insegnare alle loro persone come sponsorizzare
4) *Risalita* = hai almeno 3 sottolivelli e cominci ad essere visibile

RICORDA: Se non vedi accadere nulla NON SCORAGGIARTI, le fondamenta sono ancora in costruzione! Ma se fai il venditore non arrivi nemmeno al basamento.

PRESENTAZIONE FOGLIETTO 5
NAVI AL LARGO

Ci sono tre navi che si stanno avvicinando al porto. Quale di queste aiuterai a raggiungerlo?

NAVE ORO: Venditori sponsorizzati che pensano di non aver bisogno di aiuto
NAVE VUOTA: Persone sponsorizzate che ogni volta devi convincere che il programma funzionerà
NAVE ARGENTO: Persone sponsorizzate da far diventare oro

Come identificare la tua *nave d'oro* (persone serie):

- Vogliono imparare, ti cercano, ti chiamano perché vogliono risposte
- Chiedono aiuto, vogliono incontrare qualcuno da sponsorizzare con te
- E' entusiasta dell'opportunità e capisce quanto basta per sapere che funzionerà
- Si sta impegnando, compra e usa i prodotti, usa il suo tempo libero per sapere di più su di essi
- Ha obbiettivi, è indirizzata verso ciò che davvero desidera
- Ha una lista nomi per stimolare la mente a non dimenticare nessuno
- Ci stai bene insieme, ti invita a passare del tempo con lui/lei
- E' positiva e contagiosa.

Come identificare una *nave vuota*:

- Quando la chiami per aiutarla non è elettrizzata e pensa che tu la stia pressando
- Non ha obbiettivi, lista nomi, non ha serietà, è negativa e devi sempre darle dimostrazioni
- Se affonda lo fa da sola o tira sotto anche te

CONSIGLIO: Insegna a star lontano dalle navi vuote, investi il tuo tempo nelle navi argento. Le navi vuote non affondate o argento non ancora oro ti ricontatteranno. Se sono in discesa FAI TOCCARE IL FONDO, ti ricontatteranno e le tirerai su velocemente, se lo fai mentre è sono in discesa ti TIRERANNO GIU' insieme a loro.

PRESENTAZIONE FOGLIETTO 6
INVITARE QUALCUN ALTRO

- Non chiedere direttamente se è interessato a guadagnare soldi extra, se fosse interessato non vorrebbe farti sapere che ha problemi finanziari e ti dirà che non è interessato
- Chiedi se conosce qualcuno interessato e la sua risposta ti rivelerà qualcosa. Probabilmente ti chiederà di cosa si trattava qui capirai che l'interessato è lui e vorranno saperne di più per prendere una decisione.
- Non invitarlo a casa tua senza sapere un minimo il motivo.
- Se è ancora interessato invita a parlarne con te.

CONSIGLIO: Non aver paura del rifiuto, più navi farai salpare e più possibilità avrai che ritornino cariche d'oro.

Quando chiedi alle persone se conoscono qualcuno interessato già hai fatto salpare una nave.
Se dovessero dire NO rispondi 'Va bene, se ti capita di incontrarne una fammi chiamare.
BOOOOM: In questo modo non sei stato rifiutato!

Avrai due risultati:
1) Affonderà ma d'altronde tu sei sul molo.
2) Galleggerà e la manderai al largo, aiutala a diventare carica d'oro.

PRESENTAZIONE FOGLIETTO 7
SU COSA INVESTIRE IL TUO TEMPO

RICORDA: L'aiuto che ti da il tuo sponsor ti fornisce per sponsorizzare è parte del tuo addestramento, anche ciò che lui fa facendoti ottenere credito.

95% lavora con le tue 5 persone serie
2,5% assisti i clienti
2,5% semina

PRESENTAZIONE FOGLIETTO 8
IL PROFUMO DELLA GRIGLIATA VENDE LA CARNE

Fai capire che se separi due ceppi del fuoco, il fuoco si spegne, se li rimetti insieme si riaccende.

Quindi se hai:
1 ceppo: Non hai nulla
2 ceppi: Fiammella
3 ceppi: Fuoco
4 ceppi: Fiammata

Con le persone è la stessa cosa (fai caso quando hai un incontro con il tuo sponsor, c'è più energia)
Se vuoi raccontare le presentazioni foglietto porta il tuo sponsor con te per eccitarli di ciò che può capitare.

Prova al ristorante quando è meno affollato.

Se stai cercando di portare *un ceppo umido, fallo stare insieme a delle fiammate*, si asciugherà e farà fuoco.

Se tu sei nuovo, sei solo a parlare con uno scettico, è come aggiungere un ceppo umido a niente.

Se sei un ramoscello stare vicino ad un ceppo farà la differenza.

Soprattutto è difficile che *quando si è soli ci sia costanza nell'ascolto verso chi parla*, rispetto a quando ci sono due persone che parlano e l'altro ascolta con più attenzione.

Perché posti come il ristorante?
Ci possono essere persone ficcanaso che ascoltano la conversazione, ecco perché parlare di ciò che vi è di positivo con l'uso dei prodotti o relativa all'organizzazione.

Quando gli altri si alzano, resta lì ancora un momento, consenti loro di avvicinarsi, non verrebbero quando al tavolo vi è altra gente.

Finisci la sessione con *"Pensate, non è più difficile di qualunque lavoro abbiate fatto"*. Qualcuno potrebbe ancora lavorare quelle otto ore.

PRESENTAZIONE FOGLIETTO 9
MOTIVAZIONE E ATTEGGIAMENTO

Ti è capitato di andare a dei seminari motivazionali, subito entusiasta e dopo subito raffreddata dopo qualche giorno.

Quando fai la doccia bollente sembra che più l'acqua è calda e più ti raffredda prima.

Cadi in depressione perché nessuno poi ti dice come fare.

Non è cosa negativa ma necessaria.

Per far si che la motivazione sia costante nel tempo devi cambiare atteggiamento.

ES. Atteggiamento almeno a 50° per parlare con chi ha atteggiamento pari a 0°, altrimenti non parlare o ti trascinerà giù.

Una persona viene alla tua presentazione, vuole iniziare, è eccitata, a 65°, inizierà da subito a sponsorizzare e a parlarne, ma non è pronta a gestire degli scettici di conseguenza anch'essa diventerà negativa.

Quindi torna da lei, rispondi alle obiezioni, salirà a 70° e rimarrà così per più tempo.

Come si fa a mantenerlo costante?

Facendoti aiutare dal tuo sponsor con le tue 5 persone e sarai a 25°, tu aiuterai loro a sponsorizzare le loro 5 e saranno per te 10°, e se aiuti le loro vai oltre i 50°.

Non c'è niente di più motivante che avere sotto qualcuno che fa qualcosa.